

# 360m<sup>2</sup>主城别墅市价千万? 地王偷面积让总价减半 别墅比刚需还热? 雨花地王或下周开盘

偷面积让买房人提前10年买别墅  
买房人惊呼:115m<sup>2</sup>洋房比别家140m<sup>2</sup>大

雨花地王能如此火爆,超高附赠带来的合理总价是重要原因。据记者调查,在南京主城区内,360m<sup>2</sup>的别墅,无论是一手房源还是二手房源,起码都是千万/套,而长发都市·诸公通过巧妙利用高附赠面积带来务实价格,同样是360m<sup>2</sup>的别墅,可以令主城改善客群以600万左右的价格享受主城风景区里的别墅生活,切实降低其终极改善置业的成本,这对于目标客群是极具杀伤力的,因此虽为南京地王,但诸公的热销其实也在情理之中。

同时,该项目首次开盘还将推售115—155m<sup>2</sup>的花园洋房,0公摊,超100%得房率,改造后实用面积还将增加,现场置业顾问给记者算了一笔账:由于超百分百得房率,在诸公以350万购买115m<sup>2</sup>花园洋房,其使用面积可达125m<sup>2</sup>,相当于在河西购买得房率80%的155m<sup>2</sup>房型,而河西155m<sup>2</sup>的房源总价约在450万左右,性价比孰高孰低,显而易见。

有专家表示:“过去4年顶着南京地王头衔的雨花台风景区地块,其市场动向一直备受关注。今年年初诸公项目入市,‘超高赠送面积’引来市场广泛关注,单价地王的销售瓶颈迎刃而解,主城稀缺的低密

度产品,配合高附赠面积带来的务实价格,引发市场热抢,5月开盘必将成为楼市焦点。”

别墅到访量一天达百组  
别墅盘竟比刚需盘还热

上周六的售楼处现场不少购房者表示:“这种主城的低密度产品选择太少,而且超高得房率很划算,唯一的担心就是怕买的人太多,买不到。”“我一次性买6套,能不能优先给我选定房源?”家住仁恒翠竹园的刘先生表示自己周围很多邻居都有换房的打算,大家在主城已经住习惯了,现在换房就想在这个板块再找一个更大点、环境更好的房子,但诸公现在房子太俏,为了能选到心仪的房源,大家都开始自主组织团购了,想用这样集中批量买房的方式跟开发商谈谈,看能不能优先选房。

据开发商蓄水情况反映,首批购房者中主城改善客户的确占很大比例,“诸公这边房子一出来,我就挺中意的,既在在主城,还在风景区里面,价格也合适,没什么好挑的,他们整个项目也就300来套房子,我就希望第一次开盘能买到最好。”

而对此开发商相关负责人明确表示,房源量的确有限,而且首批开盘房源一定是全盘最低价,至于房子能不能买到就看谁下手快了。“听说这个月就要开盘,我现在睡觉都不敢关机,就害怕置业顾问突然打电话通知开盘”,另一位购房者吴先

生如此形容自己紧张的心情。

下周或将首次开盘  
开发商称首批百套价最低

而据了解,目前长发都市·诸公物价审批已获通过,近日可能就会首次开盘。虽然不愿意透露具体的销许价格,但相关负责人表示首次开盘将会有大幅度优惠,“多年以来,长发每个项目的首批认购者都能享受最低价格,首批一百套房源的架构,一定会让购房人感觉到物超所值。”

南京主城最后一块低密度住宅规划地,是当年多家大鳄拼到地王也要拿下雨花台风景区地块的重要原因。长发都市·诸公,利用雨花台景区天然的缓坡坡地优势,在户型赠送面积上下足工夫,叠加别墅实得面积可达360m<sup>2</sup>,按照550万—600万之间的总价,除以实得面积计算,地王入市价格将低于当年拿地的楼面地价,这样的单价别说在主城买别墅,就是去江宁买普通公寓也不够,合理定价之下,这样的产品不愁卖。

“首批房源有限,没买到首批房源的客户还可以等待第二批房源”,开发商相关负责人表示,在首批房源推出一个月后长发都市·诸公就会加推第二批房源。

## 新闻链接

地段差不多  
城中别墅总价能差一倍

随着南京低密度住宅用地被限制开发,主城别墅供货量十分稀缺,因此,价格一直居高不下,多数千万起步,令人望而却步。而雨花地王——长发都市·诸公的出现将人们的置业视线再一次拉回城中别墅市场。

目前南京城中在售别墅类产品仅3家,均集中在城南片区,而这仅有的三家城中别墅售价也千差万别,长乐渡与来凤街一号均以千万级起步,而拥有差不多地段的新项目——长发都市·诸公,同样360m<sup>2</sup>以上叠加别墅,总价却仅为550万—600万,且较另两个项目,长发都市·诸公地处雨花台风景区红线范围内,拥有真正的别墅级自然资源优势。

同样是主城别墅,巨幅价格差造就长发都市诸公如今一房难求的热销局面,可见对于越来越理性的楼市,高性价比才是真正的王道。

根据最新消息:长发都市·诸公或将于下周开盘,买房人可提前至销售现场咨询开盘价格事宜。

详询84518888

## 一边高调火爆,一边低调热销 地王“兄长盘”现房接受预约 长发都市城中代言作,精装房里的劳斯莱斯

雨花地王带起城南楼市一片热力浪潮的同时,长发都市的另一城中力作,虽然更为低调沉默,但近日也频频传出热销消息。据知情人士爆料,长发都市城中项目就是曾经因为销售员穿着全套阿玛尼套装,而被戏称为“阿玛尼盘”的羲和!羲和项目在地段、精装、服务、品质等各方面都摘得楼市桂冠,堪称南京楼市的全能冠军!相较于诸公地王出身,未面市就抢先火爆,羲和一直是长发都市养在深闺的低调之作。同一开发商的手笔,却差别甚大,到底羲和和诸公有何不同呢?笔者就此访问了各界人士和长发都市领导。

精装VS毛坯  
万元精装标准,全套美诺家电!

诸公因为产品的革新,此前推荐会场场爆满,但是羲和恰恰相反,重在“精”,而不是“新”。羲和置业顾问称,是他们的产品征服了这些高端客群。从大的几个重点来看:德国MEISTER(迈仕特)地板、德国精工品牌旭格105系列门窗、号称卫浴中的“劳斯莱斯”

城中VS城南  
鼓楼以南,珠江路北!

诸公是住在公园里,先天自然资源可遇不可求。而羲和则是占据另一最具南京味的地方——鼓楼。有羲和业主向笔者坦言,生活在鼓楼几十年,舍不得离开,也离不开。但是苦于城中这样的地段新房难求,羲和让

DORNBRACHT(当代)水龙头、顶级橱柜品牌LEICHT(劳斯),还有此前让老外客户大为惊喜的全套MIELE(美诺)家电,这样不但全欧系品牌选择,更在同品牌中高标准配备,在南京真的绝无仅有!羲和职业顾问自信坦言,每一处细节都会建议客户好好比较。

他们得以完成留在鼓楼的心愿。“搬进来就出不去了”,这是长发都市的负责人认为的羲和最值得骄傲的地方。“用好产品,回报好地段,羲和如此,诸公也如此”,长发都市如此总结自己的两个项目。

低调VS高调  
不怕低调讲究服务,南京首个真正管家服务住宅

诸公未开先热,专家断言可能开盘遭遇疯抢,但是羲和却一直气定神闲,低调内敛。对此,长发都市营销负责人透露,这一切都是视客户个性而定!而也是因为客户的需求,该负责人强调,羲和打造了南京首个真正的一对一管家的高端社区,在物管服务上也为高端客群量身而设。所谓“一对一管家”,和传统物业服务分工合作完全不同,羲和所有业主都有自己固定的私人管家,任何物业相关问

题,24小时全天候,只需要一个电话,统统都可以交给管家处理。而提到私人俱乐部,通过和物业管理部门的提前沟通,笔者也在置业顾问陪同下亲自参观:恒温泳池、私人影院、棋牌室、篮球馆等功能丰富,置业顾问还强调羲和的泳池几乎可以说超过了南京现有五星级酒店的清洁标准,而整个俱乐部完全不对外开放,业主直接坐电梯到达。就算这次参观,没有提前申请预约也是进不来的。

长发都市·羲和  
鼓楼以南,珠江路北!  
90—230m<sup>2</sup>精装现房公开接受预约参观  
预约专线:8451 9999